



#### DURÉE DE LA FORMATION:

1 jour (7 h)

#### OBJECTIF FORMATION:

Donner la méthode et les outils pour effectuer le diagnostic commercial de son entreprise et prendre les bonnes décisions

#### A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION?

Commercial itinérant – Technico-commercial – Chef des ventes – Directeur commercial

#### QUELQUES THEMES ABORDÉS

La stratégie commerciale

Je vends quoi ? – A qui ?

Mon marché – Bien le définir

Les objectifs commerciaux

Tactiques commerciales

Veille technologique et concurrentielle.

## PROGRAMME

### « ORGANISATION COMMERCIALE »

### « FAIRE UN DIAGNOSTIQUE COMMERCIALE DE SON ENTREPRISE »



#### CONTACT :



**Vente  
Innovation  
Performance**  
*organisme de formation & conseil*

**Christian Kottmann**

18 ter Allée de la Surprise  
93390 Clichy sous Bois  
+33 (0)6 99 18 50 50  
christian.kottmann@venteperformance.fr  
[www.venteperformance.fr](http://www.venteperformance.fr)

#### ANIMATEUR

Jean-Pierre Hangard expert en stratégie opérationnelle - **coaching** managers et TOP management

